

□朱辉

“二十一世纪什么最值钱?人才!”几年前在《天下无贼》中,葛优说出了这句之后流行了许多年的台词。何为“人才”?各类书籍中都没有标准定义,按世俗的理解大概起码应该是有用的人吧?至于何为“有用”,继续推理下去就更加复杂了。现在世上最有用的似乎是手里有些“资源”的人。

一直以“资源”是指物产,比如中东拥有石油资源,长江流域有水资源。说到某人很有“资源”,以往我会以为他是地主,家里有几亩地或者鱼塘。直到几年前的某一天我才恍然大悟,现在社会上所说的“资源”并非指这些。一天下午,某个刚办不久的行业杂志的主编从广州打电话给我,之前我一个文友把我介绍给他当编辑部主任。文友吹嘘了一番我的文笔如何如何了得,所以接电话时我的心情是愉快的,并且做好了尽量低调的思想准备。不料这位主编大人一句也没有谈及文章,开门见山地问我手头有没有资源?

“资源?我没有啊,我老家有套旧房子,不过房主是我父亲,他老人家还健在……”我说。

“您真幽默。我们南方人说话直接,办实体嘛都是为了经济效

益,我们聘请您,当然首先是要考虑您会给我们带来多大利益。比如您在宣传系统有没有关系?在我们这个行业内部能不能争取到一些客户……”他开始循循善诱。我终于明白了,所谓“资源”是指人脉方面的。

我最终没有加盟这家据说很有前途的杂志,不过后来渐渐对于“资源”的重要性加深了理解。一次,编辑认识得比较多,但都不是我一个电话能够呼之即来的。于是,可怜的表舅最终没有等来“杀手锏”,晚上挂着彩上门鄙视了我一番:“亏你妈说你写了好几年文章,在报上常常发表,原来都是吹牛

……一个记者都调不动,这么多年文章白写了。我今天是又受伤又丢人啊……”

面对表舅的鄙视,起初我还不以为然。写文章是为了调得动记者?否则就白写了?这是什么逻辑。按照这种逻辑,李白、杜甫都应该遭到鄙视了。然而,事实证明表舅的思想是很有群众基础的。我的“文名”被一些亲朋好友传播开去之后,时常受到这样的称赞:“写文章好啊,和报社里的人混得熟了,有什么麻烦一个电话就搞定了……”原来写文章最大的意义就是获得“呼风唤雨”的资源,可以为自己和朋友排忧解难。

也许是因为群众文化水平有限,不能正确理解写文章的意义,但我很快找到了一个同病相怜的难友——在高校当老师的刘先生。在高校当老师在如今可是比公务员更体面的金饭碗,可是刘先生却也得不到周围人的羡慕或者尊敬,在他

们眼里他是个不怎么样的大学老师。

“我们楼下张老师那是什么水平,前几年就在外面承包了一个印刷厂,院里面学生的复习资料都是他垄断印刷的,现在别墅、汽车都有了……”刘太太对我说。原来她们眼里的好老师也不是学问有多好,授课有多受欢迎,而是属于开发利用“资源”去挣大钱的人。可见不久前媒体披露研究生选择导师,往往紧盯那些富翁教授,想必也是想借用富翁教授的“资源”沾光也提前富起来。

当拥有“资源”的多少成为衡量各行各业所有人才的世俗流行标准,原本社会分工越来越细的趋势被扭曲了。无论你学什么专业,从事什么职业,公关能力都成了首先要培养并且不断“升级”的能力。如果你不能很好地“适应”社会,那么在本专业再怎么钻研也是没有“资源”的无用之人。这种风气下,人际

关系也变得过于势利起来,有“资源”的人互相交换“资源”,变得越来越强势,越来越容易致富。没有“资源”的人荒废本职,把主要精力用于寻找开发“资源”。

《贞观长歌》里有一集讲唐军北伐颉利,在选副帅时,百官都推荐尉迟敬德,唯有房玄龄推荐新秀李勣,李世民犹豫再三选择了尉迟敬德,结果尉迟敬德谋略不足不听李勣劝告出了大错。李世民反省自己的用人之道,说:“文官需要圆,能够平衡各方面关系就可以了,才能稍有不足还可以忽略。武将则是实打实要上阵较量的,没有真本事是万万不行的……”其实目前社会上大多数工作更像武将,需要专业上的过硬,就本职工作而言,并不需要多少“资源”开发能力。一个社会就整体而言,更需要每个人做好自己份内的事才能使社会整体效益最大化。

21世纪最缺少的不是“资源”家。

一言难尽的资源

和策略。相信未来贪官们外逃越来越困难,外逃的贪官也大多会被遣返回国。

《反洗钱法》已于今年1月1日起实施,如能认真履行,将使得贪官们转移资金十分困难。如该法规定,各金融机构必须建立健全客户身份识别制度、客户身份资料和交易记录保存制度、大额交易和可疑交易报告制度;金融机构办理的单笔交易或者在规定期限内的累计交易超过规定金额或者发现可疑交易的,应当及时向反洗钱信息中心报告,等等。加上《金融机构反洗钱规定》,银行等的内部控制制度会越来越严密。

中国也早已批准签署了《世界反腐败公约》,该公约中有关打

击洗钱、监控可疑账户、预防和监测犯罪、简化引渡程序、司法协助、执法合作、资产追回等国际合作的条款,为中国解决外逃贪官的“调查取证难、人员引渡难、资金返还难”提供了国际法基础。近年来不断有大贪官被引渡或遣返回国,正说明中国的反腐败国际合作取得了成效。

中国已经同25个国家签订了引渡协议,其中包括西班牙,说明中国在欧盟国家的引渡协议谈判方面取得了突破。没有双边引渡协议的国家,中外双方通过外交途径、一事一议也迟早能找到解决问题的办法。

按照美国的移民法,被判严重犯罪的,一律递解出境;美国制定

了反贪的国家战略,不再庇护外国贪官;布什宣布杜绝腐败分子进入美国。如今,中方已经改变了过去盲目地发国际通缉令的做法,改而提供有力的罪证,这样贪官们就难以逃脱法律制裁了。

当然,对付贪官与外逃,中国还有许多事情要做。比如应当建立官员收入公开和财产实名的制度;强化对可疑外汇资金跨国交易、企业可疑资金流动的监管;可考虑先民后刑,追回赃款;修改法律,与国际惯例和发达国家法律尽可能地对接。

随着中国的法律制度的完善和国际合作的加强,可以预料,高山与赖昌星的结局都是一样的。贪官外逃,此路不通!

对付贪官外逃 中国已有良策

□胡星斗

2007年2月22日,中国银行哈尔滨分行河松街支行前行长高山已在加拿大接受拘留聆讯。据报道,高山从2000年就已开始侵吞银行资金,涉及金额高达人民币10亿元。高山在担任支行行长期间,曾18次前往加拿大为日后的潜逃踩点。

据权威部门透露,中国目前有约800多人携款700多亿元外逃,自1998年以来,中国已成功将70名外逃贪官引渡回国。

为了遏制贪官外逃,并且与有关国家合作遣返外逃的贪官,中国一直在加大工作的力度,已经初步形成了一套行之有效的法律、制度

■生财有道

我下岗开宠物“红娘”店

□尚云

我四年前下岗,当时非常痛苦。原来是在机关做行政工作,好像比车间里的工人神气,可一旦下岗回家,因为没有实在的本事,很难再就业;反倒是那些技术工人很快都找到了工作。我在饭店里做过杂工,做过保安,也做过投递员。最后,我觉得自己必须独立创业。

我平时喜欢养狗,家里曾经养过一条京巴狗。每到春天小狗到了发情期,在家里就开始心情烦躁发脾气,乱叫乱跳。我一回家,它就扒在我的裤腿上一龇一龇的。有时我看到它实在难过,就把一条毛巾被卷起来给它,小狗便紧紧地抱着毛巾被在地上滚来滚去。无奈,我只得从同事和朋友中打听有没有京巴狗能和我的小狗恋爱交配的。找了一圈子,总算有个朋友养了一条小母狗,可是他住在城市的东边,离我家很远。我不仅要骑三趟公交车,有时公交车上不让带小狗,我只好打的,每次来回打的就是五十多块钱。我抱着小狗到朋友家去“对象”非常方便。后来我准备在小区里替小狗找个“女朋友”,有时对方的小狗倒愿意“亲热”,小狗的主人却不愿意;或者是主人愿意,小狗不愿意,那也是乱点鸳鸯谱。更可笑的是:人家主人和小母狗,还有我三方都比较满意,而我家的小狗却看不上“她”——这狗跟人谈恋爱一样,必须你情我愿。

有一次我遇到一个朋友,他下岗后从来不上班。我问他:你主要

靠什么收入?他说,他养了一条母狗,他认识十几位养狗的人都是比较有钱的生意人,平时他带着母狗上门去跟人家的公狗交配,每次他能得到一两块钱的报酬,所以日子过得还算悠闲。后来,我发现周围的许多人养宠物都遇到这个问题,家里的小狗、小猫要是发情想找“朋友”了,主人根本没有办法,基本上跟我一样,替小狗到处“拉郎配”。

渐渐地我就注意到这个问题,发现如今大街上开了许多宠物医院,宠物们看病倒挺方便的,宠物医院的生意也不错,不光是宠物看病,就连宠物的食品也是琳琅满目,甚至于在社区的小超市里都有包装精美的宠物食品卖。但是,宠物的“婚姻”大事却被许多人忽视了,这里好像有着巨大的市场空间。我经过认真的市场调查,许多养宠物的人都愿意花个一二十块钱,甚至养高级宠物的人,花上一两百块钱给自己心爱的宠物“找个对象”,让它们在生理有个满足,也是非常愿意的。我心想:这也是一种巨大的市场消费,肯定有钱可赚。

我决心把自己下岗买断的几万块钱投资开办一个宠物“红娘”店。为此,我专门去广州番禺宠物学校培训了半年。回来后,我首先在一个市口较好、店铺租金又不太贵的地方租了一个门面。我到工商部门办执照时,工商局的人好奇地问我:你怎么想起来做这个行当,你还蛮有点头脑。接下来,我精心选购了一批成年的小猫小狗。我必



须以小猫小狗的眼光来挑那些漂亮的、或者英俊的宠物。让那些宠物们“一见钟情”。我的宠物“红娘”店开张的那天,外面围着看热闹的人,报纸和电视台记者也把这当成新闻来报道。没有养过宠物人看到我这种店觉得好笑,他们有些不理解,甚至有的人觉得这店有点邪门儿,这明显不就是“宠物妓院”吗?但是有宠物的人却认为非常好,让他们省了许多烦心。

“红娘”店开张不久,一天有位小伙子带来了一只成年的非洲金刚鹦鹉。我暂时没有这类宠物,他撇了撇嘴失望地走了,我却把这事记在心里。我在电脑里建立了一套详细的宠物信息档案,三个月后,我就帮他找到八家养非洲金刚鹦鹉的人,并且把鹦鹉的照片一一拍摄下来。等我两只非洲金刚鹦鹉婚配介绍成功了,人家付给我红

娘费,我便名副其实地成了宠物们的“媒婆”了。由于我独特的创意,找到了市场需求的缝隙,同时也找到了自己生存和创富之路。

现在,我在外地已经开了三家连锁店,生意非常好。我对老顾客进行了会员卡制,回头客也非常多,有些新客也是靠老客带来的。接下来,我想再开个宠物“红娘”网,给全国各地养宠物的人提供一个交流的信息平台。如果两座城市相距几十公里不远的話,通过我的宠物红娘网,两个狗狗也可以做成“夫妻”了。

我常对顾客说:对宠物的关爱,不仅在其生活起居,也要关心它们的“婚姻大事”,动物都有求偶的欲望,这也是大自然的法则——你瞧,我开这个宠物“红娘”店,不仅有市场需求,还有哲学基础呢!

我的网络“换客”生活

□王东峰

我知道,作为一名网络“换客”,我可能永远不会有凯尔·麦克唐纳的好运气,但几年下来也收获颇丰。我的网络“换客”生涯始于2003年,最初和网友交换的只是书籍,以后渐渐扩展到玩具、礼品、邮币收藏、生活用品等方面。

平时爱买书、读书,读过之后,就堆放在书柜里,然后,再去买新书,日积月累,家中积存了很多书籍。现在书籍的价格很贵,每月算下来,也是一笔不小的开支。像我这种情况的人应该不在少数。如果把手头上的书籍跟不同的人交换阅读,不就可以达到拥有N倍书籍的目的吗?我在一个常去的论坛发帖,罗列出了几本想交换的书籍,当天,就有好几名网友跟贴响应。经过双方的坦诚交流,我用《挪威的森林》换回《王小波文集》;以《人生故事》换来《中国历代名人书信大系·隋唐卷》和《宋卷》。通过与不同的网友“以书换书”,我此后虽然很少再花钱买书,但一直有“新书”可看。

慢慢地,我的网络换物又扩展到了新的领域。有一次,我成功地用一枚印有二十四节气之——“立夏”的废电话卡,和一张金陵十二钗中的“薛宝钗”旧邮票,为女儿换来一双八成新的溜冰鞋。买了一部数码相机后,家中原来的傻瓜相机就派不上用场了,我用它换来一个MP3。女儿小时候玩过的布娃娃,我换来一副做工精致的手链。

现在,只要觉得家中某种东西是过时的、多余的,我就会几个常去的网站上发帖子,同时浏览其他网友的换物帖子。通过网络这种方式以物易物,家中许多在我眼里没有什么价值的东西,却换回了对我来说很宝贵很实用的东西。

■财富漫谈

投资的幻想与经营的理性

□张晓晖

过去常看到一个令人费解的现象:很多在自己这一行非常出色的经营者,一进了股市就成了输家。那时候有人感叹说,做股票可比做生意难多了。后来牛市来了,原先被套的股票终于上涨了,有些还创了新高,于是又有人感慨,在股市里赚钱可比做生意来得容易多了。这哪儿是赚钱呀,简直是捡钱嘛。

这真让人哭笑不得——才几年呀,熊一转牛,同样一句话结论就颠倒了。再仔细想想,倒楣巴出这话的滋味来了。笔者曾专门撰文讨论过投资与打工有什么不同,现在把投资与经营比较一下,应该也有点意思的。

要说投资比经营容易,实在是容易多了。最根本的一点:投资的流动性更好,所以投资更具灵活性;相比之下,经营则要麻烦得多。

比如,经营不善,亏本了,怎么办呢?就要削减成本,要降薪或者裁员,降薪,员工会不会受影响而不好好干,由此惹出更大的篓子呢?裁员,一般来说,裁员的的结果往往是优秀的员工跳槽了,而真正想裁的员工却很难裁掉。实际上,裁员要花很大的成本,还可能丢失优质的客户。在有些讲理的地方,不是想裁员就能裁,那儿的劳动法或雇佣法对企业制约得很严格。

如果是生产型企业,还要涉及厂房、地皮等大型固定资产的变现。不错,可能在财务上已经摊销完了,但那毕竟是钱,还是要慎重地换成现金。曾有个企业家在某地开工厂,由于得罪了有关方面干不下去了,在撤退的时候,厂房和地皮根本转让不出去,没人买,人家就是要看着你把这些资产白白地扔下,看着你心疼地卷铺盖走人。

投资就不同了,只要你不是庄家,在这么大的市场里,即使是很大数量的股票,几分钟时间就走干净了,手指头敲几下键盘,万事大吉,谁也拦不住。

如果经营做得好,扩大规模也是不容易的事儿。比如,原来开一家店,现在开两家,这就有本质的不同。一家店与十家店不同,十家店与一百家店,当然也不同。

但投资就简单多了,因为十万元与百万元没有什么不同,百万元与千万元之间,或许有一些差异,但差异不大。十万是一颗小米,百万是一颗黄豆,千万是一颗枣,在证券市场这口大锅里,进出都很自由,完全可以由着您的性子折腾。

风险也不大一样,从某种角度上说,经营的风险可能还大一些,比如,一个品牌下面一百家连锁店,其中一家出了大问题就可能给这个品牌带来灭顶之灾,完全可能从此砸掉这个品牌,当然也就顺便砸掉了另外九十九家连锁店;但投资就不同了,如果一百万中,有一万元买的那只股票连续24个跌停板,与另外的九十九万,没关系。

但投资真的比经营容易吗?如果容易,为什么人们还要去做经营呢?须知投资在操作上简单多了,敲几下键就搞掂,不用去跑审批、拉关系,不用喝酒洗涮上歌厅,不用刚出饭局就想回家喝小米粥。

投资有投资的难处。投资的风险难以避免,也难以预料。非系统性风险或许可以通过投资组合、分散化投资来减小,但系统性风险却是很难逃过的。

当不景气到来的时候,经营者可以有一个感受的过程,企业的订单越来越少,或是饭馆座上座越来越少,总之是一个过程,在这个过程中,可以未雨绸缪,可以雨中寻伞。

但股市就不同了,早上一开盘,您发现的不是买家少了,而是根本就没有买家,大伙儿都在那儿排着队等着卖出呢。您也排上吧,买家没有了,大伙儿一块堆在跌停板上等着吧。这样的跌停板有几个?天知道。

那时候您想起减小规模了?想起收缩战线了?晚了!

说起来,投资者也不容易,面对一个不确定的市场,投资赚钱绝不容易,至少不像捡钱那么简单。说了半天投资与经营的不同,实际上,两者之间还是有共同点的。

首先,两者要做的都是“低买高卖”。这对于投资者来说很有借鉴意义,那就是在买入的时候要问问自己,“这玩意儿值这个价儿吗?如果不值,就不买,或者少买点。这一点,经营者就明白,如果猪肉涨到一百三十八块一斤,饭馆老板就不会进货了——大闸蟹多少钱一斤?反之,如果鸡蛋跌到一块八一斤,就会多储存一些,大米多少钱一斤?”

可是,即使原本很精明的经营者,一做股票,就把这些基本常识全忘了:根本不考虑股票值多少钱,高得多离谱的股票都敢追。笔者很奇怪,经营时候的“货比三家”、“漫天要价就地还钱”哪儿去了?为什么一进入股市,理性就神奇地消失了?当初跌到998点,却喊出“远离毒品,远离股市”;现在指数涨了两倍,还说股市没有泡沫,有泡沫也是理性的。奇怪,泡沫还有理性的?这不是跟××品牌的白酒“不仅不伤肝,而且护肝”一样荒唐?

在股市里,之所以会有很疯狂的行为,是因为股价是资金决定的,就像风筝,只要风来了,风筝飞多高,很难说。按说,一吨铜的价格不可能超过一吨电线,但在市场里就很难说了,因为在市场里,钱说了算。

投资的诱惑在于,赚钱的时候可能比捡钱还容易;赔钱的时候可能比水里扔钱还冤。因此,投资者实在应该学学经营者的理性,而经营者进股市的时候,千万别把理性丢了。

